

MARKETING DIGITAL

**COMO ATRAIR MAIS**

**CLIENTES**

**E**

**VENDER MAIS**

[www.filipeelidio.com.br](http://www.filipeelidio.com.br)



Toda empresa que possui um produto ou serviço possui um objetivo muito bem claro: LUCRO. Para gerarmos lucro para o nosso negócio nós precisamos atrair clientes e vender cada vez mais. Enfim, todo negócio sobrevive de vendas, seja de produtos ou serviços e se você consegue vender é porque existe procura pela sua oferta. Mas, sua empresa possui a quantidade suficiente de clientes e consegue gerar vendas para manter as finanças em dia e um bom fluxo de caixa? Qual o maior desafio dos empresários atualmente? Pense um pouco... Vender todos os dias e assim manter a saúde financeira em ordem para investir na empresa e gerar LUCRO. Porém, no cenário atual, as coisas não estão acontecendo conforme esperamos. Todos os dias, centenas de empresas estão fechando as portas porque as vendas caíram e os clientes desapareceram. Você já se perguntou por que isso está acontecendo? Simples, os empresários estão usando estratégias de marketing erradas. Investem, investem em propaganda, porém, o investimento vai por água abaixo porque as vendas não aumentam. Por que as empresas quebram?

De acordo com o SEBRAE, quase 80% das empresas quebram no primeiro ano de vida. Por que somente algumas empresas têm conseguido excelentes resultados enquanto a grande maioria das pequenas e médias empresas estão acumulando dívidas e fracassos até chegar ao ciclo da falência? Vou citar três grandes problemas que levam as empresas a falência: 1. Gastam cada vez mais e vendem cada vez menos. 2. Não conseguem criar um sistema de vendas que gere faturamento todos os dias. As empresas precisam vender 365 dias por ano. 3. Investem, investem em marketing e não sabem medir os resultados.

O que eu vou apresentar neste E-book vai mudar o rumo da sua empresa se você seguir as dicas que vou passar. Por isso é muito importante que você pare tudo o que está fazendo em paralelo com a leitura deste material. Leia com muita Atenção! Para começarmos quero que você reflita nesta frase: “O Cliente compra quando quer comprar, não quando você quer vender.”

